

ACCOMPAGNER LE PROPRIÉTAIRE À LA SIGNATURE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître et maîtriser les différentes étapes d'un cycle de vente.
- Réunir les documents nécessaires à la vente.
- Savoir accompagner le client tout au long de son parcours.

CONTENU DE LA FORMATION

- Le compromis et la promesse de vente.
- Le compromis et son contenu.
- Le contrat de vente.
- Les différents acteurs.
- Le suivi de A à Z.
- Conseils pratiques.

CONDITIONS DE FORMATION

- Groupe de 6 à 15 stagiaires.
- Alternance de formation théorique et de travail en groupes.
- Étude et réalisation de cas pratiques.
- Accompagnement des stagiaires.

PUBLIC CONCERNÉ

- Agents immobiliers (salariés ou indépendants).
- Agents immobiliers (renouvellement de la carte T).
- Étudiants niveau Bac, Bac +2.
- Demandeurs d'emploi ou reconversion professionnelle.

PRÉ-REQUIS

- Acteur de l'immobilier en activité.



INTER / INTRA
SUR MESURE



Durée : 1 jour



Prix : 320 € HT

PROCHAINES DATES

18 Juin 2021

FORMATEUR

Daniel, négociateur VEFA et conseiller en immobilier chez un promoteur immobilier, puis responsable d'agence, pendant 6 ans. Courtier et comparateur en immobilier neuf, conseiller en investissement immobilier. Formateur chez Noschool depuis 5 ans.

LES NOSCHOOL

Prise en charge de vos démarches administratives pour vous permettre une prise en charge sans souci par votre OPCO.

CONTACT,
MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr